



www.d4d4s.org  
Democracy for Development  
Demokraci për zhvillim  
Demokratija za razvoj



Norwegian Embassy

# Jednostavan vodič za osnivanje i rast vaše firme

Namenjen preduzetnicama





# Jednostavan vodič za osnivanje i rast vaše firme

---

Namenjen preduzetnicama

Autorsko pravo © 2023. Demokracija za razvoj (D4D).

Sva prava zadržana. Izuzev za citiranje kratkih pasusa u svrhu kritike i revizije, nijedan deo ove publikacije ne može se umnožavati, čuvati u sistemu za kasnije preuzimanje ili prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim, mehaničkim, za fotokopiranje, beleženje ili drugo, bez prethodne dozvole instituta D4D.

**Odricanje od odgovornosti:** Svi stavovi izneti u ovom istraživanju pripadaju autorima i ne predstavljaju nužno stavove Norveške ambasade u Prištini.

**Zahvalnica:** D4D želi da izrazi zahvalnost Norveškoj ambasadi u Prištini za finansijsku podršku projekta „Iskoriscavane razvoja: Povećanje pristupa žena zapošljavanju“ u okviru kojeg je realizovan i ovaj vodič.

# Sadržaj

Uvod u Vodič .....	6
Pregled Vodiča .....	10
Pokretanje vaše firme.....	14
Izazovi jedne preduzetnice .....	26
Priče iz stvarnog života .....	36
Razvijte svoju firmu .....	45
Podrška na polju praktične politike .....	54
Zaključak .....	58

# Uvod u Vodič



## Namenjen preduzetnicama

---

Za svakog ambicioznog preduzetnika, odluka da pokrene svoju firmu donosi duboke promene u njihovom životu i načinu života. Postati preduzetnik podrazumeva usvajanje novih načina razmišljanja, rada i življenja. Ono iziskuje hrabrost upuštanja u neistražene teritorije. Način razmišljanja koji je otvoren i prihvata nepredvidivost, promene, naporan rad i koji je u meri u kojoj je potrebno daleko od rutine potrebne da se uspešno uplovi u svet preduzetništva.

Bez obzira na profesionalnu pozadinu, da li imate drugi posao ili ne – ulazak u svet preduzetništva može biti koliko zastrašujući toliko i uzbudljiv. Možda prelazite sa redovnog posla ili otpočinjete svoj posao od nule, a da pri tome nemate nikakav drugi posao. Dakle, pokušati da dokučite odakle da počnete i kako da počnete može vas u velikoj meri skrhati.

---

*„Nema granice za ono što mi žene možemo da postignemo.“*

*- Michelle Obama*

Iskorak u preduzetništvo je put pun uspona i padova. Da biste bili spremni, morate biti naoružani otpornošću, prilagodljivošću i postojanim verovanjem u svoju viziju. Kao i jakom mrežom ljudi koji podržavaju i veruju u vašu viziju.

Zašto bi neko izabrao preduzetništvo? Šta ih motiviše da radikalno preobrazu svoj život? Koja je pokretačka snaga za vođenje jednog privrednog subjekta? Kojem to cilju teže?

Razumevanje zašto se neko odlučuje da otpočne svoj posao, odnosno njegova lična motivacija, buduće težnje, prednosti koje donose i slabosti koje moraju poboljšati, vode do boljeg usklađivanja vizije i delovanja.

Sem toga, ovakvo sagledavanje sebe, kao osnova uspešnog preduzetničkog puta, iziskuje i praktičnu stranu.

Bez obzira na veličinu privrednog subjekta, planiranje i analiza su nezamenjivi elementi za uspeh. Sprovođenje temeljnog istraživanja tržišta kako bi se identifikovale mogućnosti, razumevanje ciljnih potrošača, osmišljavanje održivog poslovnog modela, kreiranje strategija za marketing, rad, finansije i rast, pomažu preduzetnicima da se snađu kroz uspone i padove koji ih čekaju.

Preduzetnici sanjaju uzbudljive snove koje pretaču u javu postavljanjem realnih ciljeva, crtanjem mape puta sa izvodljivim koracima, zadržavanjem fokusa i merenjem napretka.

Preduzetništvo je uzbudljivo i ispunjujuće putovanje. Tim više kada je reč o potrebnoj posvećenosti, upornosti i spremnosti prilagođavanja nepredviđenim okolnostima, sposobnosti koja je potrebna za izgradnju održivog privrednog subjekta i uživanje u plodovima napornog rada.

Ovaj vodič je jedan u nizu korisnih resursa koji su osmišljeni u nameri da pomognu ženama na ovom uzbudljivom putu.





# Pregled Vodiča



„Jednostavan vodič za osnivanje i rast vaše firme – podsticanje uspeha preduzetnica“ osmišljen je kao sveobuhvatan pratilac preduzetnica koje streme da se okušaju u svetu vlasništva preduzeća. Ovaj vodič nastoji da prenese znanje, strategije i alatke za uspešne poslovne poduhvate. Informacije sadržane u njemu su korisne za ključne faze svakog poslovanja.

Neke praktične savete treba poslušati u početnoj fazi osnivanja jednog privrednog subjekta. Pregled najučestalijih izazova koji se pojavljuju duž tog puta praćen je praktičnim savetima o tome kako ih prevazići. Ako se pokolebate tokom faze poslovnog rasta, postoje informacije o tome kako da njime upravljate. Vodič takođe pruža neke preporuke na nivou praktične politike, u cilju stvaranja okruženja koje će preduzetnicama dati veću podršku.

Vodič je podeljen u sledeće delove:

- Pokretanje vaše firme.
- Savladavanje izazova.
- Razvijte svoju firmu.
- Preporuke na polju praktične politike

---

*„Šta biste radili da se ne plašite?“*

*- Sheryl Sandberg*

Važno je napomenuti da „Jednostavan vodič za osnivanje i rast vaše firme – podsticanje uspeha preduzetnica“ nije tipičan poslovni priručnik. Ovaj vodič nije uobičajena publikacija koja govori samo o poslovnim modelima i pravnim okvirima. Umesto toga, ovaj vodič nastoji da istakne ljudsku stranu preduzetništva, kroz kombinaciju priča lakih za korišćenje sa obiljem

praktičnih informacija. Na stranicama ovog vodiča se nalaze praktični saveti i strategije koje se mogu primeniti, predstavljeni u pristupačnom formatu.

Postoje dva razloga zašto je zauzet upravo ovakav pristup pri osmišljavanju ovog vodiča. Prvo, pored razmatranja poslovnih aspekata otpočinjanja i razvoja privrednog subjekta, korisno je opsežno se osvrnuti na uticaj kulturnih, društvenih i rodni normi sa kojima se preduzetnice često susreću.

Iako već postoje brojni resursi o praktičnim procesima upisa privrednih subjekata u privredni registar i zahtevima specifičnim za različite industrije, ili čak organizacije, poslovne grupe i individualne konsultante koji pružaju takve usluge, veoma je važno prepoznati da društveni i kulturni faktori značajno utiču na način razmišljanja žena koje streme da postanu preduzetnice i uobliče celokupno poslovno okruženje u kojem posluju. Uključivanje ovih dodatnih dimenzija omogućava sveobuhvatno razumevanje izazova i mogućnosti sa kojima se žene suočavaju na svom preduzetničkom putu.

Učenje iz iskustava drugih je moćno sredstvo za rast. Priče iz stvarnog života inspirativnih preduzetnica koje su prevazišle prepreke i postigle izuzetan uspeh u nastojanju da podele pronicljive i motivišuće priče koje prepoznaju važnost tema kao što su izgradnja poverenja, upravljanje sumnjama u sebe, pronalaženje ravnoteže između posla i privatnog života i negovanje otpornosti, kao ključni sastojci recepta za poslovni uspeh.



# Pokretanje vaše firme



### Dakle, imate sjajnu poslovnu ideju?

Onda je pravi trenutak da tu ideju pretočite u stvarnost. Ovaj vodič ima za cilj da pomogne preduzetnicama da načine tih prvih nekoliko koraka na svom putu pokretanja firme.

Odeljak pod nazivom „Pokretanje vaše firme“ govori o ključnim koracima koje svaki preduzetnik treba da preduzme da bi pokrenuo svoju novu firmu. Sve počinje uzbudljivim procesom osmišljavanja poslovne ideje. Sledeći ključni korak je istraživanje tržišta. Morate proći kroz ovaj korak ako želite bolje da shvatite svoje klijente. Deo koji sledi u nastavku daje praktična uputstva o tome kako osmisliti jak poslovni plan. Za jak poslovni plan su potrebni osnovni resursi, alati i tehnike za uspostavljanje čvrste osnove za poslovanje. Nakon što ste štriklirali sva ova polja i zadovoljni ste rezultatima, spremni ste da pokrenete svoju firmu!

## Prepoznavanje vašeg tržišnog segmenta

Da biste odredili svoj tržišni segment, počnite sa istraživanjem tržišta kako biste otkrili koji su proizvodi i usluge popularni.

Zatim potražite priliku gde možete pružiti nešto posebno ili ispuniti neispunjenu potrebu. Ako već imate ideju, pribavite povratne informacije od potencijalnih potrošača ponovnim testiranjem.

Analizirajte potražnju na tržištu za vašu ponudu, uzimajući u obzir cene i konkurenciju. Odredite da li će vaša ideja popuniti slobodan prostor na tržištu ili će generisati potpuno novi proizvod. Razmislite da li postoji trajna i profitabilna prilika za vaše poslovanje.

Iako procena vaše poslovne ideje može izgledati kao dodatni zadatak, ona vam zapravo može pomoći da je usavršite i postignete uspeh. To možete postići sprovođenjem onlajn istraživanja, posetom sličnim preduzećima ili traženjem informacija od drugih.

Tržišni segment podrazumeva specijalizovani segment potrošača sa specifičnim potrebama koje tradicionalna preduzeća često zanemaruju. Ono preduzećima nudi mogućnosti da ponude prilagođene proizvode ili usluge manjoj, ali odlučnijoj bazi potrošača.



# Izbor poslovnog modela

Nakon što ste identifikovali svoj tržišni segment, važno je da odaberete odgovarajući poslovni model. Možete istražiti različite opcije kao što su: inokosno preduzeće, ortačko društvo, komanditno društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, akcionarsko društvo, podružnica stranog preduzeća na Kosovu ili poljoprivredna zadruga<sup>1</sup>. Sve ove opcije su dostupne za razmatranje na Kosovu, pre nego što registrujete svoj privredni subjekat.

Kada odlučujete da razvijete svoj privredni subjekat, jedno od ključnih pitanja koje treba da postavite sebi je: Da li moje ciljno tržište funkcioniše po poslovnom modelu B2B ili B2C? Ovo pitanje će predodrediti mnoge aspekte vaše strategije, od marketinškog pristupa do određivanja cena.

Privredni subjekti po poslovnom modelu business-to-business (B2B) pružaju usluge ili proizvode drugim privrednim subjektima ili organizacijama. Primeri B2B poslovnih modela uključuju trgovce na veliko, tehnološke kompanije koje pružaju softverske usluge drugim kompanijama i konsultantske firme.

Privredni subjekti po poslovnom modelu Business-to-consumer (B2C) prodaju svoje usluge direktno potrošačima ili pojedinačnim potrošačima; primeri takvih poslova uključuju prodavnice za maloprodaju, restorane i kozmetičke salone.

---

<sup>1</sup> <https://arbk.rks-gov.net/Page.aspx?id=1,32>

---

Vaš marketinški pristup treba da bude prilagođen vrsti poslovne delatnosti kojom želite da se bavite. Na primer, ako ciljate B2B privredne subjekte, onda je važno da se usredsredite na izgradnju odnosa sa potencijalnim klijentima i stvaranje poverenja u vaš brend. To možete učiniti redovnim kontaktom sa potencijalnim klijentima, prisustvom događajima u vašoj industriji i pružanjem korisnih informacija o vašim proizvodima ili uslugama.

S druge strane, ako ciljate na B2C privredne subjekte, onda je važno da se usredsredite na stvaranje svesti o brendu i izgradnji odnosa sa potencijalnim potrošačima, različitim kanalima kao što su društveni mediji, kampanje e-pošte i marketinški sadržaji. Želite da osigurate da vaši klijenti razumeju zašto bi trebalo da kupuju od vas i kako će im vaši proizvodi ili usluge koristiti.

## Izrada poslovnog plana

U narednom koraku ćete morati da osmislite svoj poslovni plan. Ovaj dokument treba da sadrži: pregled izveštaja, potrošački segmenti, ponudu vrednosti (koja je vaša ponuda za svaki potrošački segment), kanali (kako dopreći do tih kupaca), opis kompanije i njenih proizvoda ili usluga, analiza tržišta i konkurentno istraživanje, finansijske projekcije i budžet, marketinški planovi i strategije, operativni ciljevi, ključno osoblje. Ako izdvojite vreme za kreiranje sveobuhvatnog poslovnog plana, možete osigurati da je vaš poduhvat zreo za uspeh.

Mnogi preduzetnici traže podršku od kredibilnih kolega ili članova porodice prilikom osmišljavanja svog poslovnog plana. Međutim, ako odlučite da sami kreirate plan, važno je da privedete kraju prvi nacrt, pre registracije vašeg preduzeća. Nakon toga, se preporučuje da zatražite povratne informacije od nekoga kome verujete. Korišćenje saveta iskusnih preduzetnika ili prosto ljudi koje cenite iz bilo koje oblasti, može predstavljati odličan način da osigurate da je vaš plan realan i potpun.

Pored toga, postoje brojni resursi – na i van interneta – koji će vam pomoći da napravite dobro istražen i sveobuhvatan plan.

## **Vlasništvo nad poslovnom idejom, intelektualnom svojinom**

U većini slučajeva, vlasništvo nad poslovnom idejom pripada pojedincu koji je imao prvobitnu misao ili dizajn. Ako ste zabrinuti da bi deljenje vaše poslovne ideje moglo dovesti do toga da neko drugi pokrene isti posao pre vas, ključno je da preduzmete mere da zaštitite svoju intelektualnu svojinu. Ovo može

podrazumevati registraciju патената i žigova<sup>23</sup> kao i registraciju autorskih prava i drugih vidova intelektualne svojine.

Kada je u pitanju zaštita vaše ideje i brenda, važno je da dobijete odgovarajući pravni savet i pomoć kako biste bili sigurni da su vaša prava zaštićena i da ćete moći da ostvarite koristi od svoje poslovne ideje u budućnosti. Pored toga, preduzimanjem koraka da zaštitite svoju intelektualnu svojinu putem registracije ili drugim sredstvima, možete prečiti druge da ukradu vašu ideju i koriste je bez dozvole, i samim tim osigurati da iz uspeha vaše poslovne ideje ostvarite finansijsku korist<sup>4</sup>.

Imati poslovnu ideju je uzbudljivo, ali je važno osigurati da zaštitite sebe i svoju intelektualnu svojinu duž čitavog procesa, kako biste osigurali da se sav vaš naporan rad isplati u budućnosti.

Imajte na umu da posedovanje intelektualne svojine nije uslov za rad većine privrednih subjekata. Međutim, želimo da vam pružimo ovu informaciju kako biste mogli da donesete informisanu odluku o svojim opcijama.

---

<sup>2</sup> <https://kipa.rks-gov.net/page.aspx?id=1,28>

<sup>3</sup> <https://kipa.rks-gov.net/page.aspx?id=1,29>

<sup>4</sup> <https://gzk.rks-gov.net/ActDocumentDetail.aspx?ActID=60331>

---

# Registracija nove firme

Zahtev se može podneti u bilo kom opštinskom centru Agencije za privredne registre Kosova (APRK), u zavisnosti od sedišta ili mesta delatnosti subjekta koji zahteva upis u registar. Spisak opštinskih centara je objavljen na zvaničnom sajtu APRK-a.

Za upis privrednog subjekta se možete prijaviti onlajn na: <https://rbk.rks-gov.net>

Da biste pokrenuli proces upisa u registar, moraćete da popunite obrazac zahteva<sup>5</sup>.

Pre popunjavanja obrasca zahteva, ključno je razumeti da je obrazac prilagođen različitim vidovima privrednih društava, uključujući fizička lica koja posluju i korporacije. Zbog toga morate da naznačite da li se zahtev podnosi za otvaranje inokosnog preduzeća ili za poseban tip korporacije kao što je opisano u delu koji govori o poslovnom modelu.

Da biste saznali nešto više o zakonskim zahtevima za komercijalna preduzeća, možete preuzeti Zakon br. 06/L-016 sa zvanične internet prezentacije APRK-a. Obrasci zahteva se mogu preuzeti u svakom centru APRK ili sa iste internet stranice. Uputstva za popunjavanje obrazaca se takođe mogu naći u bilo kom

---

<sup>5</sup> <https://arbk.rks-gov.net/desk/inc/media/353CA8C2-D521-4E35-B5AF-B33528DCD98A.pdf>

---

centru APRK-a, gde su službenici za prijem na raspolaganju da pomognu oko obaveznih polja.

## Pronalaženje mentora ili konsultanta

Kada je vaš plan priveden kraju, dobra je ideja da potražite stručne povratne informacije i savete od iskusnog mentora ili konsultanta. Ovo vam može pomoći da napravite sve neophodne promene pre nego što pokrenete svoj



### Mentor

Poslovni mentor je iskusna i stručna osoba koja nudi smernice, pomoć i preporuke preduzetniku ili svakom ko je zainteresovan da pokrene ili proširi svoj privredni subjekat, koji koristi svoju stručnost i mrežu kako bi pomogao preduzetniku da se bolje snađe u poslovnim začkoljicama.

Poslovni mentor nudi dugoročnu podršku, smernice i lični razvoj.



### Konsultanta

Konsultant se prvenstveno usredsređuje na bavljenje specifičnim poslovnim problemima ili postizanje zacrtanog rezultata u okviru svoje oblasti stručnosti.

Konsultant pruža specijalizovanu ekspertizu za konkretne izazove.

privredni subjekat. Pored toga, profesionalni pregled vašeg plana može pomoći da se osigura da je dobro napisan i tačan.

Kao vlasnica preduzeća ili buduća preduzetnica, na Kosovu postoje različiti programi i organizacije koje mogu da vas podrže na tom putu i organizuju mogućnosti za mentorstvo. Na Kosovu postoje različite organizacije – bilo neprofitne ili one koje rade uz podršku međunarodnih donatora – koje nude besplatne mentorske programe za preduzetnice. Ako u bilo kom trenutku tokom svog poslovanja ustanovite da vam je potrebna specijalizovana ekspertiza i usluge konsultanta, misija je ovih organizacija da vam pomognu da pronađete pravu osobu. Programi ovih organizacija će podržati vaš preduzetnički put.

U zavisnosti od veličine vašeg privrednog subjekta, ovaj proces može zahtevati više ili manje vremena i truda. Možda ćete morati da angažujete dodatno osoblje ili kupite novu opremu da biste uspešno realizovali svoj plan. Pored toga, moraćete da odredite najbolji način da plasirate i oglašavate svoj privredni subjekat, tako da dopre do što većeg broja potencijalnih klijenata. Konačno, moraćete redovno da pratite napredak kako biste prilagodili svoju strategiju po potrebi. Delotvorna primena poslovnog plana je od suštinskog značaja za osiguravanje njegovog uspeha.

Ako izdvojite vreme za kreiranje sveobuhvatnog poslovnog plana, možete osigurati da je vaš poduhvat spreman za uspeh. To će vam pružiti mapu puta koja će vam pomoći da donesete informisane odluke o pravcu vašeg

---

poslovanja. Vaš plan takođe treba da posluži kao važna referentna tačka tokom celog postojanja vaše kompanije.

## Finansiranje vašeg poduhvata

Da biste obezbedili finansiranje svog privrednog subjekta, možete razmotriti različite opcije. Možete se obratiti bankama, kreditnim unijama, vladinim agencijama, platformama za grupno finansiranje, agencijama koje finansiraju donatori ili privatnim ulagačima. Još jedna mogućnost je da iskoristite svoju ličnu ušteđevinu ili pozajmite novac od nekoga koga poznajete, poput prijatelja ili člana porodice. Ovo je uobičajena praksa širom sveta, posebno ako vaš posao ne zahteva mnogo finansiranja i već ste odradili neke manje aranžmane.

Da biste finansirali i proširili svoje poslovanje, ključno je da postanete članica sektorskih udruženja, žena u poslovnim udruženjima ili mrežama, formalnim ili neformalnim poslovnim grupama i inkubatorima. Kosovo je doživelo uspon energične kulture poslovnog inkubatora, koji pruža različite usluge od inovativnih prostora do bogate mreže kontakata, mogućnosti za obuku i drugih resursa. Pored toga, ako je vaš poslovni koncept tradicionalniji, postoji puno ženskih organizacija na Kosovu koje ne samo da podržavaju, štite i zagovaraju prava i blagostanje žena i devojaka na Kosovu, već i obezbeđuju mala sredstva za preduzetnice. Druge organizacije podržavaju žene iz siromašnih grupa da steknu veštine i sredstva za život, podržavajući ih da razviju svoje poslovne



## Namenjen preduzetnicama

---

ideje, između ostalih aktivnosti. Mogućnosti za podršku postoje i preko Agencije za rodnu ravnopravnost koja radi pod okriljem kabineta premijera, ali i drugih subjekata.

Prateći korake navedene u ovom Vodiču, možete preduzeti prvih nekoliko koraka ka ostvarenju svog sna da postanete preduzetnica. Uz naporan rad i posvećenost, možete stvoriti uspešan privredni subjekat koji će postojati godinama.

# Izazovi jedne preduzetnice

Preduzetništvo je put transformacije za sve – a posebno za žene (više o tome u nastavku). Ono predstavlja putovanje ispunjeno izazovima, prilikama, ali i ličnim rastom. Ono će ojačati vašu posvećenost, otpornost i odlučnost, pokloniće vam dragocena iskustva i potencijal za stvaranje pozitivnih promena u vašem životu i vašoj zajednici.

Preduzetništvo je put pun prepreka, a biti preduzetnica nije lako. Žene se suočavaju sa mnoštvom izazova kada stupaju u svet biznisa, a neki su osobeni upravo ženama, kao što je prevazilaženje prepreka koje proističu iz normi i načina razmišljanja u društvu kojim dominiraju muškarci.

Zaista, značajan izazov za preduzetnice je suočavanje sa rodnom pristrasnošću, društvenim očekivanjima i stereotipima koji dovode u pitanje njihove sposobnosti i dostignuća. Preduzetnice se često bore da održe ravnotežu između posla i privatnog života. Opterećene su brojnim obavezama staranja o drugima, što ograničava njihovo vreme koje bi u suprotnom uložile u svoju delatnost.<sup>6</sup>

Ograničeni pristup finansiranju i kapitalu predstavlja još jedan značajan izazov. Vlasnice preduzeća koje su konsultovane prilikom izrade ovog vodiča ističu sledeće ključne razloge za nedostatak ili ograničen pristup finansiranju:

---

<sup>6</sup> Pročitajte više o situaciji žena na tržištu rada na Kosovu na <https://millenniumkosovo.org/wp-content/uploads/2018/11/MCC-Kosovo-Labor-Force-and-Time-Use-Study-Final-Research-Report-1.pdf>

---

nemaju imovinu koja se vodi na njihovo ime, nemaju informacije o mogućnostima finansiranja, nisu prošle obuku o tome kako da se snađu u svetu finansija, rodne predrasude među ulagačima, i njihova nezastupljenost na funkcijama odlučivanja.

Odlučnost i upornost su ključni atributi uspeha. Svrha ovog vodiča je upravo to – da služi kao sredstvo motivacije za preduzetnice u svakom koraku duž ovog puta. Biti iskren kada je reč o pretekama, svestan okolnosti je prvi korak ka promeni okruženja u kojem preduzetnice deluju. Prepoznavanjem ovih izazova, preduzeticama je lakše da potraže načine da ih prevaziđu i ostvare poslovni uspeh i samoaktualizaciju.

Neki zajednički izazovi sa kojima se sadašnje vlasnice firmi susreću slede u nastavku.

### Izazov: Okruženje bez podrške

Preduzetnice se suočavaju sa izazovnim sredinama u kojima prevladavaju sumnje i odbacivanje. Jedan od glavnih izazova je nedostatak vere i podrške u njihove poslovne ideje, što stvara obeshrabrujuće okruženje za njihove preduzetničke težnje. Često je nedostatak ovakve podrške duboko ukorenjen u rodnim pristrasnostima i stereotipima, koji ograničavaju rodno dodeljene uloge ženama staranja o članovima porodice i obavljanja kućnih poslova, umesto inovativnog vođstva. Ovaj nedostatak podrške se manifestuje kao sumnja ili preispitivanje njihovih sposobnosti od strane članova porodice, kolega ili potencijalnih ulagača.

Takvo okruženje bez podrške nosi opasnost da demotiviše žene da slede svoje ideje i utiče na njihovo samopouzdanje. Zauzvrat, ono može otežati budućim preduzetnicama pristup resursima i mrežama koje su neophodne za pokretanje i rast njihovog poslovnog poduhvata. Nedostatak podrške održava ciklus u kojem su ideje žena potcenjene, i dovode do manjeg broja preduzeća u vlasništvu žena ili koje predvode žene<sup>7</sup> i propuštenih ekonomskih prilika za čitavo društvo.

---

<sup>7</sup> Prema Kosovskoj agenciji za statistiku, statistika iz prvog tromesečja 2023. godine otkriva da se samo 20,8% privrednih subjekata nalazi u posedu žena. <https://ask.rks.gov.net/media/7478/repertori-statistikor-mbi-ndërmarrjet-ekonomike-në-kosovë-tm1-2023.pdf>

---

## Rešenje

**Promovisanje kulture promene** u kojoj se preduzetništvo smatra realnim i privlačnim karijernim izborom za žene. Veća i bolja zastupljenost žena može pomoći da se skrene pažnja na dostignuća vlasnica privrednih subjekata. Takođe dovodi u pitanje razumno konvencionalne rodne stereotipe. Mediji mogu biti moćan saveznik u ovom aspektu širenjem i promovisanjem priča o uspehu preduzetnica. Sve ovo zajedno pomaže u stvaranju klime u kojoj su žene osnažene i inspirisane da slede svoje poslovne snove.

### Izazov: Finansijske barijere

Nedostatak vere u ideje preduzetnica ili bilo kakav vid delovanja, dovodi do značajnih izazova kada je reč o pristupu finansijama. Rodna pristrasnost, diskriminatorne norme i prakse, društvene norme, ograničene mogućnosti pristupa informacijama, mrežama ili obrazovanju dovode do rodnog dispariteta čak i kada je reč o pristupu finansiranju. Žene na Kosovu su navele nedostatak pristupa finansijama kao ključnu prepreku sa kojom se susreću, delimično zbog niže stope vlasništva nad imovinom. Zbog kulturnih normi, imovina u vlasništvu žena često se upisuje na ime muškog srodnika.<sup>8</sup>

Nedostatak finansiranja od strane banaka ili drugih finansijskih institucija povećava oslanjanje preduzetnica na ličnu štednju, zajmove od porodice ili prijatelja, ili ih primorava da potraže alternative koje na dugi rok mogu dodatno da opterete njihove resurse. Ovo, zauzvrat, utiče na njihov rast i uspeh, jer postaje prepreka da se obezbede sredstva potrebna za pokretanje firme, ulaganje u infrastrukturu ili inventar, angažovanje zaposlenih, istraživanje novih tržišta i traženje mogućnosti za poslovni rast. Posledično, preduzetnice se suočavaju sa većim ograničenjima koja usporavaju njihov napredak i ograničavaju njihov uticaj.

---

<sup>8</sup> [https://millenniumkosovo.org/wp-content/uploads/2018/11/Constraints-Analysis-Kosovo\\_Final.pdf](https://millenniumkosovo.org/wp-content/uploads/2018/11/Constraints-Analysis-Kosovo_Final.pdf)

---

## Rešenje

**Podsticanje žena da ulažu vreme i resurse** da nauče o finansijskoj pismenosti i da izgrade svoje kapacitete u oblastima kao što su računovodstvo, administracija, ljudski resursi i digitalna pismenost. Ako nauče o finansijskom planiranju, budžetiranju, investicionim strategijama i pristupu izvorima finansiranja, preduzetnice mogu donositi odluke koje su bolje informisane i biti sigurne u ostvarivanju pristupa finansijama potrebnim za rast. Ove inicijative takođe osnažuju preduzetnice da delotvorno upravljaju svojim poslovnim subjektom i postignu dugoročan uspeh.



### Izazov: Prepreke za umrežavanje

Žene se susreću sa brojnim preprekama kada je reč o uspostavljanju dragocenih poslovnih veza, a ovi izazovi nisu povezani sa njihovim veštinama, kvalitetom rada ili trudom. Ključne prepreke proizilaze iz rodnih predrasuda i stereotipa koji ograničavaju njihov pristup uticajnim mrežama i profesionalnim mogućnostima. Žene se često suočavaju sa isključenošću, prikrivenom diskriminacijom i zanemaruju se prosto zbog svog roda.

Druga značajna prepreka je teret obaveza staranja o članovima porodice i obavljanja kućnih poslova koje žene snose zbog društvenih normi i očekivanja. Ovi zahtevi čine izazovnim za žene da izdvoje vreme i resurse da budu deo aktivnosti umrežavanja. Posledično, može ih i sprečiti da aktivno učestvuju u izgradnji svojih profesionalnih mreža.

### Rešenje

**Podizanje svesti preduzetnica** o važnosti uspostavljanja poslovnih veza. Ovo se može ispraviti aktivnim traženjem i pridruživanjem ili čak osmišljavanjem sopstvenih inicijativa umrežavanja posebno namenjenim ženama u biznisu. Takve platforme, bilo formalne ili neformalne, podižu svest o pristrasnostima, stvaraju bolju grupnu koheziju, omogućavaju razmenu mogućnosti i dragocenih informacija, i rezultiraju različitim procesima zagovaranja u ime žena. Mentorski programi takođe pružaju mogućnost stupanja u uticajne mreže i grade smislene veze koje doprinose poslovnom uspehu.

## Izazov: Vremenska ograničenja

Kada je reč o odgovornostima staranja o članovima porodice i domaćinstvu, preduzetnice se suočavaju sa još jednom preprekom na svom preduzetničkom putu – vremenskim ograničenjima. Vreme je, kao što znamo, svima najdragoceniji resurs.

Preduzetnice često imaju ograničeno vreme na raspolaganju da se usredsrede na svoj privredni subjekat, zbog obaveza staranja o članovima porodice i obavljanja kućnih poslova, a stvaranje ravnoteže između ovih uloga dovodi do vremenskih ograničenja i oprečnih prioriteta, čineći im teškim da uspeju da izdvoje dovoljno vreme za aktivnosti poput strateškog planiranja, poslovnog razvoja ili umrežavanja.

Pored toga, preduzetnice mogu na kraju raditi prekomerno, samo kako bi se uhvatile u koštac sa pritiskom da se dokažu. To im ostavlja malo vremena za brigu o sebi, ili lični razvoj, što utiče na njihov celokupan poslovni uspeh.

## Rešenje

**Krenite malim koracima** usredsređujući se na brigu o sebi, lični razvoj i preusmeravajući pažnju na postizanje prave ravnoteže između posla i privatnog života. Zatim, preduzetnice treba ohrabriti da uče o strategijama kao što su dodeljivanje zadataka i angažovanje spoljnih saradnika, efikasno upravljanje vremenom, pridruživanje mrežama podrške i uspostavljanje

## Namenjen preduzeticama

---

partnerstava. Preduzetnice koje se angažuju u ovim strategijama će na kraju povećati svoj poslovni uspeh i opšte blagostanje.

# Príče iz stvarnoga života



## Žene na delu: Inspirativni putevi preduzetnica

*Kap vode može dovesti do talasa promena.*

**Suada Bajrami**, menadžer, Hit Flores

---

Suada Bajrami, pravnica, poslovni menadžer i odbornica u skupštini opštine u svom rodnom Dragašu, čvrsto je uverena da žene koje podržavaju žene mogu izazvati talas transformacije.

Njeno porodično preduzeće Hit Flores krenulo je nakon rata na Kosovu, ali je istinski procvetalo 2012. godine novim objektima. Ova firma se bavi sakupljanjem, sortiranjem, preradom, pakovanjem i izvozom bobičastog voća i lekovitog bilja. Suada se pridružila kompaniji na puno radno vreme kao generalni direktor 2021. godine, ali je povremeno davala doprinos i ranije, tokom njenih studija.

Delujući u svom drugom svojstvu, odbornice skupštine opštine, Suada se susrela sa brojnim ženama u seoskim sredinama. Čula je direktno od njih za njihovu potrebu da budu uključeni u radnu snagu. Shvatila je da je u poziciji da dovede do promene. Shodno tome, Suada se obratila menadžerskom timu sa zahtevom da zaposli grupu seoskih žena, koje nikada ranije nisu radile. Sada 12 žena radi na puno radno vreme za Hit Flores, u skladu sa uslovima rada propisanim zakonima o radu Kosova: pravične zarade, propisno su

---

prijavljene, polažu pravo na odsustvo i organizovani prevoz, pošto prevoz i dalje predstavlja značajnu prepreku za seoske žene u području Dragaša da nađu dostojan posao. Sve zahvaljujući Suadinoj upornosti.

Odgovor na Suadin predlog bio je izuzetno pozitivan. Sve više žena traži posao. Druge dve kompanije u Dragašu objavile su konkurse za posao za žene, ubrzo nakon kompanije Hit Flores. Talas promena je počeo.

Suada svoj uspeh pripisuje bezuslovnoj podršci, ohrabrenju, vođstvu i motivaciji koju je dobila od svog oca.

Gledajući napred, Suadi planira da nastavi da stvara više mogućnosti za žene. Ona je već odagnala sumnje u raspoloživost žena zainteresovanih za rad, jer lista čekanja postaje sve duža i duža, sa više od trideset žena željnih da se pridruže tržištu rada. Suada čvrsto veruje da samo žene koje podržavaju žene mogu pokrenuti pozitivnu transformaciju.

## Rušenje granica i postavljanje uzora

**Rudina Qosja**, osnivačica, Rudi's Cake Factory

---

Rudinini primamljivi deserti prvi put su se pojavili u Morena Baru, koji je vodio njen suprug koji je podstakao Rudinu da se dalje bavi zanimanjem poslastičara. Počela je programe usavršavanja u Francuskoj i Grčkoj i radila sa renomiranim svetskim poslastičarima kako bi dodatno usavršila svoj talenat i proširila svoj poslastičarski repertoar.

Sa prijateljicom Ditom, Rudina se odlučila na hrabar korak osnivanja sopstvene firme. Tako je nastala takozvana Rudi's Cake Factory, koja nosi inicijale dve prijateljice, kao simbol zajedničke vizije. Međutim, sudbina je htela da je Dita morala da se povuče iz ličnih razloga, ostavljajući Rudinu da se sama nosi sa izazovima nove firme. U to vreme, Rudina nije mogla da uzme kredit u banci za pokretanje sopstvenog biznisa, pa je morala da upotrebi ličnu ušteđevinu i kupi neophodnu aparaturu.

Otprilike u to vreme, Rudina je dobila podršku Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) koja je sufinansirala brendiranje njenog preduzeća. Preko EBRD-a je dobila bankovni zajam. Ovo se poklopilo sa verskom proslavom, pa je Rudina dobila obilje narudžbina za poslastice. Zatim se prijavila za veći kredit, i otvorila radnju, ulažući u svoj inventar.

Od tada, je to bilo nezaustavljivo putovanje, sa svojim usponima i padovima. 2022. godine proširila se otvaranjem još jedne radnje, ali je zbog teške ekonomske situacije na Kosovu nakon pandemije KOVIDA-19, nedostatka gotovine na tržištu i nedostatka radne snage, morala da je zatvori nakon godinu dana, a kredite prebaci na postojeću prvobitnu radnju.

Bez obzira na nedaće, Rudina nastavlja sa inovacijama, neprestano donoseći nove proizvode svojim klijentima; ona nastavlja da aktivno traga za prilikama za učenje i umrežavanje, i što je najvažnije, nalazi vremena i resurse da podrži druge žene tako što im prenosi znanja o pravljenju poslastica i što onima koje su bile manje sreće pronalazi mogućnosti za zapošljavanje.

Rudinin pristup poslu je snažan podsetnik da žene mogu postići veličinu i preoblikovati sredinu u kojoj deluju. Ona radi u proseku 18 sati dnevno da bi svoj san održala u životu, bila finansijski nezavisna, i iznad svega, bila uzor svojim ćerkama.



# Strast za lepotom pretočen u poslovni model

**Lirijana Nimani**, Lily Beauty and Spa

---

Odmah po završetku fakulteta na kojem je studirala novinarstvo, mlada Lirijana Nimani je krenula drugačijim putem i upustila se na izvanredan put preduzetništva. Vođena strašću za lepotom i radom sa ljudima, pohađala je dvogodišnji program obuke o estetskim i kozmetičkim uslugama na renomiranom Italijanskom institutu u Tirani, Albanija. Vratila se u svoj rodni grad Peć i otvorila svoj prvi centar lepote.

Lirijanin put do uspeha nije bio potpuno lak. Porodica joj je obezbedila finansijska sredstva da krene sa svojim biznisom. Svojim izuzetnim talentom i kvalitetom usluge njen posao je procvetao, a stvorila je radna mesta za druge žene. Zatim je zbog promenjenih životnih okolnosti morala da se preseli u Prištinu i tamo otvori novi centar. Pronalaženje pravog mesta, izgradnja nove baze klijenata od nule, kako bi njen posao napredovao u novom gradu sa drugačijom konkurencijom iziskivali su snalažljivost, energiju i upornost.

Ipak, svojom prirodnom sposobnošću da se poveže sa ljudima i svojom uticajnom mrežom – u koju stalno ulaže vreme i energiju – Lirijana je prevazišla ove prepreke i pronašla za sebe deo tržišta u većem gradu.

Pandemija KOVIDA-19 predstavljala je još jednu prepreku za Lirijanu i njen posao. Tradicionalne marketinške metode postale su zastarele, primoravajući

je da se prilagodi novom digitalnom okruženju. Prepoznajući moć društvenih medija, uložila je puno u strategije onlajn marketinga, delotvorno dopirući do šire publike i osiguravajući da njen brend ostane relevantan.

Lirijana ističe važnost podrške i kontinuiranog rasta. Ona odaje zaslugu svojoj porodici za pomoć tokom procesa registracije i svojim prijateljima i kolegama preduzetnicima na njihovim dragocenim savetima. Ona stalno stiče nove veštine, pohađa programe obuke i umrežavanja. Lirijana kaže da je za svaku preduzeticu važno da bude u toku sa najnovijim trendovima i proizvodima u svom sektoru, ali i da gradi svoje znanje u svakoj oblasti koja utiče na njeno poslovanje, bilo da se radi o računovodstvu, marketingu, prodaji ili pregovaranju.

## Usudila sam se i uspela sam – pionir ekološki prihvatljivih proizvoda

**Arbërore Riza, HUUMë**

—

Njena strast da stvara stvari od nule podstakla je njenu želju da pokrene nešto svoje. Inspirisana dugom tradicijom baka koje koriste humë – rečnu glinu – za pravljenje proizvoda za čišćenje, Arbërore je 2017. godine napravila svoje prve sapune, koristeći male kalupe. Kada su sapuni bili spremni, rekla je svojoj ćerki: „Napravila sam ih!“

Oduvek je znala da je htela da postane preduzetnica. 2018. godine Arbërore je registrovala svoju firmu – HUUMë – reč koja označava nasleđe tradicije albanskih žena korišćenja gline za pravljenje proizvoda za čišćenje. Arbërore je htela da uradi sve kako treba i po pravilima. Pre nego što je obavila upis u privredni registar, sprovela je istraživanje i razradila ideju. Shvatila je da joj je potrebna oprema i mnogo sirovina koje se ne mogu obezbediti na Kosovu.

Specifična terminologija sastojaka predstavljala je još jedan problem, jer joj je trebalo mnogo vremena da ih nauči na albanskom. Što se tiče recepata, Arbërore je angažovala profesionalnog tehnologa i konsultovala se sa

farmaceutom kako bi konačni proizvodi bili bezbedni, spremni za upotrebu i što je najvažnije ekološki.

U stvari, svi HUUMë proizvodi su napravljeni sa najvećom pažnjom da budu ekološki naklonjeni: sastojci, njihova upotreba i pakovanje (bez plastike) su ekološki prihvatljivi. Privredni subjekat koji ima poruku za budućnost planete.

Arbërore snažno veruje u svoj rad i visok kvalitet svojih proizvoda. Odlučila je da se nosi sa brojnim izazovima na tom putu kao prilikama za promenu i rast. Ona odbija da bude viđena kroz rodni objektiv; umesto toga, Arbërore je krenula kao preduzetnica koja je ravnopravna sa muškarcima. Ona kaže da preduzetnice moraju da imaju jasnu predstavu o tome gde vide sebe i da ne očekuju rezultate preko noći. Takođe bi trebalo da se raduju svakom uspehu, ma koliko on mali, i da vredno rade.

Još jedan Arbërorin savet je da kada žene odluče da pokrenu svoj posao, ne treba da očekuju da njihovi poznanici kupuju od njih ili da im pomažu. Posao treba pokrenuti za tržište, a ne za porodicu ili prijatelje. „Stavite svoje ideje na papir, budžetirajte sve a u današnje vreme, bez digitalnog marketinga, nemoguće je uspeti. Marketing pored kvaliteta. Treba se prilagoditi okolnostima, zakoračati napred, i ne zaostajati za standardima. Vaš proizvod je vaše ime. Nemojte se truditi da varate. Doživela sam uspone i padove, ali ni u jednom trenutku nisam ni pomislila da ugrozim kvalitet ili pribegnem praksama prevare. Doslednost, doslednost je ono što čini da vam ljudi veruju.“

# Razvijte svoju firmu



Sledeći korak nakon što pokrenete svoju firmu je da je razvijete. Da bismo vam pomogli u ovom zadatku, sledi nekoliko saveta kako da postavite temelje i razvijete svoje poslovanje.

## Okupite pravi tim

Pronalaženje pravih zaposlenih može biti teško, ali je od suštinskog značaja za uspeh preduzeća u usponu. Kada tragate za zaposlenima, usredsredite se na to da pronađete ljude koji su strastveni o onome što radite i koji dele vaše vrednosti. Nemojte se plašiti da rizikujete sa nekim ko izgleda kao da ima potencijal, čak i ako nema upravo one kvalifikacije koje tražite.

Ako ste u mogućnosti da sami doprinesete u obavljanju potrebnog posla, ovo će zapravo predstavljati zajednički početak brojnih uspešnih poslova. Međutim, kada dođe vreme da se proširite i preuzmete više odgovornosti, moraćete da radite sa drugima.

Obavezno potražite zaposlene koji su posvećeni ciljevima vašeg privrednog subjekta i razumeju svoju ulogu u postizanju istih. Pored toga, pobrinite se da angažujete ljude koji mogu dobro da rade u timskom okruženju jer je saradnja preduslov za uspeh.

Konačno, uvek obezbedite neophodne resurse i stalne mogućnosti za obuku kako biste pomogli svojim zaposlenima da zablistaju u svojim ulogama. Što više ulažete u svoje ljude, tim bolje će moći da doprinesu uspehu vašeg

preduzeća. Preduzimanje ovih koraka je ključno da biste obezbedili da ćete pronaći prave ljude za svoju kompaniju i stvoriti odličan tim.

Postoji mnogo besplatnih mogućnosti obuke za vas i vaš tim u smislu troškova. Više detalja o ovim mogućnostima slede u sledećem sadržaju.

## Izgradite brend

Krenite razvojem delotvornog identiteta i strategije brenda. Razvijte jasnu izjavu o misiji koja obuhvata ko ste, šta radite i zašto je to važno. Takođe bi trebalo da kreirate snažan identitet brenda sa vizuelnim elementima (logotip, dizajn veb stranice) koji predstavljaju vrednosti vaše kompanije.

## Napravite priču o proizvodu

Stvaranje priče o proizvodu je od suštinskog značaja za svako preduzeće ili proizvod, jer omogućava potencijalnim potrošačima da razumeju i povežu se sa vašim brendom. Ubedljiva priča može pomoći ljudima da se emocionalno povežu sa vašim proizvodom ili preduzećem, što čini više verovatnijim da ih i kupe.

Stvaranje pravog narativa nije uvek lako. Evo nekoliko saveta koje bi preduzetnice trebalo da uzmu u obzir kada prave priču o proizvodu:

1. Identifikujte svoju ciljnu grupu – Važno je da znate do koga pokušavate da doprete svojom pričom. Razumevanje vaše ciljne grupe i njenih potreba pomoći će vam da vaš narativ bude razumljiviji i ubedljiviji.
2. Napravite emocionalnu udicu – Pokušajte da koristite emocije kao način da privučete ljude. Ispričajte svoju priču na privlačan i kreativan način koji prenosi emocije koje želite da potencijalni potrošači osete kada pomisle na vaš proizvod ili firmu.
3. Koristite tehnike pripovedanja – Postoje brojni različiti pristupi pričanju vaše priče, od upotrebe anegdota, metafora i hiperbola do spajanja brojnih zapleta. Eksperimentišite sa različitim metodama dok ne pronađete onu koja najbolje odgovara vašem brendu.
4. Ispričajte svoju priču dosledno – Trebalo bi da se potrudite da priča o vašem proizvodu bude dosledna na svim kanalima i platformama, jer će to pomoći potrošačima da bolje razumeju i povežu se sa vašim brendom.

## Izgradnja brenda i prisustva na društvenim mrežama

Kada imate svoju misiju i vizuelne elemente brenda, počnite da gradite svoj brend. Razvijanje snažnog prisustva na platformama društvenih medija ključno je za širenje svesti o vašoj kompaniji. Osmislite objave koje saopštavaju glavne

---



vrednosti na kojima počiva vaša firma, kao i ekskluzivne ponude ili ponude namenjene potrošačima. Takođe bi trebalo da se pobrinete da komunicirate sa pratiocima, odgovarate na komentare i poruke i osmislite plan za širenje publike.

Takođe je važno započeti izgradnju odnosa sa potrošačima i profesionalcima iz industrije. To može uključivati prisustvovanje sajmovima ili događajima za umrežavanje, povezivanje sa potencijalnim kupcima na društvenim medijima ili saradnju sa drugim privrednim subjektima. Zajednički rad stvara osećaj lojalnosti sa obe strane.

Fokusirajte se na kreiranje sadržaja koji je vredan za potrošače. Ovo može da obuhvata video snimke, objave na blogu ili podkaste o temama koje se odnose na vaše poslovanje. Takođe možete da koristite povratne informacije klijenata iz anketa i intervjuja da biste kreirali sadržaj koji je posebno namenjen njihovim potrebama.

Konačno, ostanite dosledni u svim aspektima identiteta i strategije vašeg brenda. Vaš logotip treba da ostane isti na svim platformama, i da koristi istu šemu boja i fontove. Neka vaša izjava o misiji bude u samom začetku svih poruka i postarajte se da je sav sadržaj u skladu sa vašim vrednostima. Uz dosledno brendiranje, moći ćete da izgradite lojalnost i poverenje vaših potrošača.

## Podstaknite zainteresovanost za vaše proizvode

Da biste istinski razvili svoju firmu, moraćete da privučete nove potrošače. Koristite taktike digitalnog marketinga kao što su plaćena pretraga i oglašavanje na društvenim medijima kako biste dopreli do potencijalnih potrošača koji će verovatno biti zainteresovani za vaše proizvode ili usluge. Pored toga, pobrinite se da je vaša internet stranica optimizovana za pretrage (SEO) tako da potencijalni klijenti mogu lako da vas pronađu na internetu. Na kraju, nastavite da kreirate sadržaj i delite ga različitim kanalima kako biste izgradili prisustvo svog brenda, uspostavili poverenje kod potencijalnih klijenata i podstakli zainteresovanost za vaše proizvode.

## Proširite svoju bazu klijenata

Sada kada imate potencijalne potrošače koji su zainteresovani za ono što nudite, vreme je da se usredsredite na zadržavanje potrošača. Osmislite program lojalnosti potrošača kako biste nagradili potrošače da ponovo kupe kod vas ili da povećaju potrošnju. Pored toga, koristite marketing putem e-pošte i kampanje na društvenim medijima kako biste zadržali potrošače i učinili da budu u vezi sa vašim brendom. Konačno, stvorite podsticaje kao što su popusti ili besplatna dostava kako biste podstakli potrošače da se ponovo vrate. Ovo će vam pomoći da zadržite potrošače i dugoročno povećate svoju bazu potrošača.

# Izmerite svoje rezultate

Neophodno je propratiti i izmeriti vaše marketinške napore kako biste utvrdili šta funkcioniše, a šta ne i šta treba poboljšati. Koristite alatke za analitiku kao što je Google Analytics da propratite posete na veb sajtu, potencijalne klijente, prodaju itd. Pored toga, pratite recenzije i ocene klijenata kako biste stekli vredne uvide i poboljšali korisničko iskustvo. Na kraju, pratite svoje konkurente da biste videli koje strategije funkcionišu za njih i kako možete da iskoristite te informacije u svoju korist.

# Proširite se na nova tržišta

Iako je važno imati velike težnje, dobra ideja je da počnete sa razvojem svog privrednog subjekta na lokalnom nivou, gde ste upoznati sa kulturom i možda imate postojeće veze, jer to može olakšati upravljanje procesom. Ciljanje na region mogao bi biti sledeći korak ka dolasku do novih tržišta i testiranju toka rada.

Kada želite da proširite svoje poslovanje i dođete do novih kupaca, razmotrite geografska tržišta. Razmislite o različitim regionima ili zemljama u kojima možete da utičete i dosegnete veću bazu klijenata. Da biste uspeali na novim tržištima, uradite svoje istraživanje kako biste razumeli jedinstvene potrebe svakog od njih. Saznajte više o kulturi, propisima i ekonomiji svakog

potencijalnog tržišta pre plasiranja. Pored toga, potražite mogućnosti sklapanja partnerstva sa lokalnim preduzećima koja vam mogu pomoći da prodrete na ova nova tržišta. Snažno razumevanje ciljne grupe i njenih potreba biće ključ za uspešan ulazak na nova tržišta.

## Korišćenje različitih kanala prodaje

Za mnoga preduzeća, rast može predstavljati izazov. Jedan od načina da se počne je istraživanje različitih kanala prodaje koji bi vam mogli pomoći da doprete do svoje ciljne grupe. Onlajn prodaja postaje sve popularnija i može biti odličan način za početak. Naročito tokom KOVIDA-19, posao onlajn prodaje je brzo rastao i postao zaista važan deo svakog poslovanja. Na Kosovu postoji nekoliko onlajn prodajnih platformi koje nude alatke jednostavne za korišćenje koje omogućavaju korisnicima da kreiraju i prilagode sopstvene onlajn prodavnice. Ako mislite da je vaš proizvod spreman da pređe granice, postoji puno platformi koje treba razmotriti kada je u pitanju onlajn tržište sa milionima korisnika.

Druga opcija je prodaja u supermarketima i drugim specifičnim prodavnicama koje služe vašoj ciljnoj grupi. Ovo može predstavljati odličan način da dođete do novih klijenata koji možda ranije nisu znali za vaš privredni subjekat. Pored toga, možda biste želeli da razmislite o postavljanju kioska ili displeja u prodavnici na lokaciji po vašem izboru, kako bi ljudi mogli da otkriju vaše proizvode.

## Namenjen preduzetnicama

---

Bez obzira na to koji kanal odaberete, važno je zapamtiti da je ključ biti što bliži i što pristupačniji potencijalnim potrošačima. Razmislite gde su i šta im je potrebno, a zatim kreirajte prodajnu strategiju koja ima smisla za vas i vaše poslovanje. Sa pravim pristupom, možete početi da prodajete za kratko vreme i gledati kako vaš posao raste.

# Podrška na polju praktične politike



Ovaj vodič nastoji da podvuče duboku važnost postojanja jakih mreža podrške za preduzetnice. Neiscrpna lista preporuka o politici zasniva se na uvidima koje su podelile vlasnice preduzeća, kao i na težnjama koje su izrazile druge žene i devojke koje streme da postanu preduzetnice. Kao takav, ovaj deo predstavlja listu preporuka, koje imaju za cilj da pokrenu negovanje ekosistema podrške za izuzetne žene na Kosovu. Zagovarajući ove promene na širem nivou, vlasnice preduzeća mogu da unaprede svoj rast i postignu uspeh u svojim preduzetničkim poduhvatima.

**Programi poslovne obuke** koji su osmišljeni da osposobe preduzetnice ili one koje teže da postanu vlasnice preduzeća ključnim poslovnim veštinama. Ovi programi obuke treba da se bave temama kao što su budžetiranje, istraživanje tržišta, kreiranje poslovnih planova, efikasne marketinške strategije i digitalizacija. Ovaj skup veština pomaže preduzetnicama da se bolje nose sa poteškoćama poslovnog okruženja.

**Mentorski programi** kao prilagođene inicijative za povezivanje preduzetnica sa već dobro situiranim kompanijama i predmetnim stručnjacima. Mentori mogu da daju savete, podele svoje znanje i ponude dragocene savete o pokretanju i širenju preduzeća u vlasništvu žena. Ovi mentorski programi bi trebalo da stave naglasak na negovanje trajnih veza i pružanje pomoći preduzetnicama da se prilagode i napreduju u poslovnom okruženju izloženom konstantnim promenama.

**Umrežavanje** za razvoj mogućnosti za dragocene veze i saradnju među preduzetnicama. Ovo može poprimiti oblik strukturne i lakše organizacije okupljanja, seminara i mogućnosti umrežavanja gde se preduzetnice okupljaju kako bi razmenile informacije, kreativno razmislile o novim idejama i obrazovale saveze korisne za sve. Takve inicijative neguju osećaj pripadnosti i razvijaju okruženje u kojem inovacije cvetaju.

**Digitalna pismenost** se koristi kao način suprotstavljanja ograničenjima nametnutim pandemijom KOVIDA-a 19 i drugim globalnim događajima koji su uticali na poslovni svet i da podstakne sve veće oslanjanje na digitalne alatke. Preduzetnice treba da budu dobro upućene u korišćenje onlajn alata i digitalnih resursa, što se može postići uključivanjem tehnologije u programe obuke i mentorstva. Ovo premošćuje digitalni rodni jaz i osigurava preduzetnicama pristup resursima za obuku, vebinarima i drugim mogućnostima, bez obzira na njihovu lokaciju ili ograničenja mobilnosti, kako bi mogle da iskoriste mogućnosti.

**Predstavljanje je važno** da podstakne preduzetnice. Vidljive uspešne preduzetnice na rukovodećim pozicijama i u ulozi uzora, pomažu da se uklone rodni stereotipi i inspirišu preduzetnice koje slede. Prikazivanjem sposobnosti žena u preduzetništvu, predstavljanje dovodi u pitanje ideju da je preduzetništvo prevashodno fah muškaraca. Isticanjem dostignuća preduzetnica stvaramo osnažujuće okruženje za preduzetnice i doprinosimo rodnoj ravnopravnosti u poslovnom sektoru.



**Ravnoteža između posla i privatnog života** je suštinska veština koju treba preneti preduzetnicama iz 21. veka na Kosovu, jer ih ohrabruje da se usredsrede na svoje poslovanje, istovremeno poklanjajući pažnju drugim aspektima svog života. Stoga je neophodno zagovarati politike koje se bave jedinstvenim izazovima sa kojima se žene suočavaju u smislu vremenskog ograničenja i sukobljenih odgovornosti. To bi stvorilo okruženje koje podstiče preduzetnice da zauzmu drugačiji pristup ravnoteži između posla i privatnog života: da ostvare preduzetničke ambicije dok obavljaju porodične i društvene odgovornosti, i na taj način stvore pravičnije preduzetničko okruženje.

# Zaključak



Ovaj jednostavan vodič za preduzetnice nastoji da posluži kao dodatni resurs za razliku od tradicionalnih poslovnih priručnika. Njegov pristup podrazumeva bavljenje kulturnim i društvenim faktorima koji utiču na preduzetnički put žena, deljenje inspirativnih priča i preporučivanje konkretnih promena na nivou praktične politike, kako bi žene uspele da prevaziđu izazove i napreduju u poslovnom svetu.

Neki ključni zaključci iz ovog vodiča slede:

- Važnost razumevanja i snalaženja u kulturnim, društvenim i rodnim normama koje utiču na preduzetnice.
- Moć priča iz stvarnog života i praktičnih saveta za rast i otpornost.
- Potreba za jakim mrežama podrške, uključujući programe mentorstva, mogućnosti umrežavanja i digitalnu pismenost.
- Značaj predstavljanja za inspirisanje i osnaživanje preduzetnica, osporavanje rodnih stereotipa i promovisanje rodne ravnopravnosti.

Vrednost zalaganja za politike ravnoteže između posla i privatnog života koje odgovaraju na jedinstvene izazove sa kojima se suočavaju žene, omogućavajući im da ostvare svoje preduzetničke ambicije dok ispunjavaju druge odgovornosti.

Gledajući napred, jedan važan aspekt koji treba ispitati je intersekcionizam preduzetništva: kako faktori kao što su starosna dob, društveno-ekonomsko poreklo, mesto stanovanja, invaliditet, etnička pripadnost, itd., mogu otkriti još jednu dimenziju jedinstvenih izazova sa kojima se preduzetnice suočavaju.

U zaključku, nadamo se da će „Jednostavan vodič za osnivanje i rast vaše firme – podsticanje uspeha preduzetnica“ podstaći žene da neustrašivo prigrle svoj preduzetnički duh, prevaziđu prepreke, ostvare svoje snove i načine trajan uticaj u svojim zajednicama.

Postati preduzetnik je čin hrabrosti.

---

*„Hrabrost počinje tako što se pojavimo i dopustimo da nas drugi vide.“*

*- Brené Brown*



Institut Demokratija za razvoj (D4D) obrazovan je aprila 2010. godine od strane grupe analitičara koji su bili sve zabrinutiji da je državotvorni proces zapostavio demokratiju. Vizija je D4D-a da promoviše aktivno i obrazovano građanstvo, koje u potpunosti učestvuje i koristi javni prostor za zastupanje i odlučivanje, za pažljivo razmišljanje i stvaranje konsenzusa o delotvornoj, pametnoj, održivoj preraspodeli resursa koja sa sobom nosi uravnoteženi razvoj. D4D utiče na konkretne politike, promoviše međusektorski pristup u rešavanju problema i bavi se institucionalnom rutinom odlučivanja, preporučivanjem postepenih poboljšanja i deluje maksimalno delotvorno, sa ciljem potpunog unapređivanja stabilizacije i demokratskog razvoja Kosova.

Za više informacija o aktivnostima D4D-a, molimo vas posetite našu internet stranicu: [www.d4d-ks.org](http://www.d4d-ks.org)

Ovaj Izveštaj je objavljen uz podršku:



Norwegian Embassy